



LEITFADEN

für erfolgreiches Networking

Networking ist ein wesentlicher Bestandteil des Aufbaus und der Pflege geschäftlicher Beziehungen. Ein effektives Networking kann dazu beitragen, neue Kunden zu gewinnen, Geschäftspartner zu finden und wertvolle Ressourcen zu erschließen. Der Wirtschaftskreis Pankow hat einige bewährte Tipps und Strategien erarbeitet, um Ihr Networking zu verbessern.

LEITFADEN

für erfolgreiches Networking

01

Klare Ziele setzen

Definiere klare Ziele für dein Networking, sei es der Aufbau neuer Kundenbeziehungen, die Suche nach Geschäftspartnern oder die Weiterentwicklung deiner Karriere.

02

Aktive Teilnahme an Events

Besuche Networking-Veranstaltungen, Branchentreffen, Konferenzen und Seminare, um neue Kontakte zu knüpfen und dein Netzwerk zu erweitern.

03

Vorherige Recherche

Informiere dich im Voraus über die Teilnehmer und Referenten von Veranstaltungen, um gezieltere Gespräche führen zu können und potenzielle Anknüpfungspunkte zu identifizieren.

04

Authentisch sein

Sei authentisch und echt in deinen Interaktionen. Zeige Interesse an anderen und sei bereit, deine eigenen Erfahrungen und Ressourcen zu teilen.

05

Elevator Pitch entwickeln

Entwickle einen prägnanten Elevator Pitch, der beschreibt, wer du bist, was du machst und welche Vorteile du bieten kannst. Dies hilft dabei, dich klar und überzeugend zu präsentieren.

06

Aktives Zuhören

Höre aktiv zu, wenn du mit anderen sprichst. Stelle Fragen, um ihr Interesse zu zeigen und ihr Geschäft besser zu verstehen.

07

Nach dem Event folgen

Verfolge die Kontakte, die du auf Veranstaltungen geknüpft hast, mit einer persönlichen E-Mail oder einem Anruf. Biete an, weitere Gespräche zu führen oder Informationen auszutauschen.

08

Online-Netzwerke nutzen

Nutze Online-Netzwerkplattformen wie LinkedIn, Xing oder Branchenforen, um dein Netzwerk zu erweitern und mit Gleichgesinnten in Kontakt zu treten. Sei aktiv in sozialen Medien und teile relevante Inhalte, kommentiere Beiträge anderer und baue Beziehungen online auf.

09

Netzwerk pflegen

Pflege deine Netzwerkbeziehungen kontinuierlich, indem du regelmäßig in Kontakt bleibst, Unterstützung anbietest und deine Hilfe anbietest, wenn sie benötigt wird.

10

Geben und Nehmen

Verstehe, dass Networking eine gegenseitige Beziehung ist. Biete anderen Hilfe und Unterstützung an, bevor du etwas zurückforderst.

11

Qualität vor Quantität

Konzentriere dich auf die Qualität deiner Netzwerkbeziehungen anstelle der reinen Anzahl von Kontakten. Es ist wichtiger, Beziehungen zu pflegen, die gegenseitigen Nutzen bringen.



Kontakt

Wirtschaftskreis Berlin-Pankow e.V.
Telefon: +49 30 423 27 99
info@wirtschaftskreis-pankow.de
www.wirtschaftskreis-pankow.de

Wirtschaftskreis
Berlin-Pankow



POWER IN PANKOW

Das Wirtschaftsnetzwerk

Informieren Sie sich über eine lohnenswerte Mitgliedschaft:



Kontakt

Wirtschaftskreis Berlin-Pankow e.V.

Telefon: +49 30 423 27 99

info@wirtschaftskreis-pankow.de

www.wirtschaftskreis-pankow.de

 /wkpankow

 /wirtschaftskreispankow

 /wkpankow

 @wirtschaftskreispankow

 /company/wirtschaftskreis-berlin-pankow